



Le lien entre la performance sociale des entreprises et la gestion des résultats comptables

Rim MAKNI GARGOURI*, Claude FRANCOEUR**, Ridha SHABOU ***

**Assistante contractuelle à l'ESC Sfax et doctorante à l'unité de recherche CREM*

rim_makni@yahoo.com

***Professeur et chercheur associé de la chaire de gouvernance et juricomptabilité de HEC Montréal*

Claude.francoeur@hec.ca

****Professeur à la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Sfax*

Ridha.shabou@fsegs.rnu.tn

Résumé:

L'objectif de ce papier est d'explorer le comportement du gestionnaire en matière de gestion des résultats comptables dans les entreprises canadiennes socialement performantes. En se basant sur la théorie instrumentale des parties prenantes et la littérature relative au lien présumé entre la PFE et la GRC, nous supposons l'existence d'une relation négative entre le niveau de PSE et la GRC. Nous supposons également que les composantes de PSE liées au gouvernement d'entreprises, l'environnement et les employés permettent de limiter le comportement discrétionnaire du gestionnaire. Nous testons empiriquement nos assertions théoriques en utilisant la base de données canadienne d'investissement social pour les années 2004 et 2005. Les résultats montrent que le niveau global de la PSE a un effet significativement négatif sur la direction aussi bien que sur l'ampleur des accruals discrétionnaires, suggérant ainsi que les gestionnaires des entreprises socialement performantes sont moins susceptibles de s'adonner à des pratiques de GRC à la hausse et sont moins agressifs dans la détermination des accruals discrétionnaires. En examinant l'impact de certaines composantes de la PSE sur le comportement des accruals discrétionnaires, il s'est avéré que les employés constituent la partie prenante la plus puissante en matière de contrôle du comportement discrétionnaire du gestionnaire. Toutefois, les dimensions « environnement » et « gouvernement d'entreprises » n'ont pas un effet significatif sur la GRC.

Mots clés : *Gestion des résultats comptables; performance sociale des entreprises; performance financière.*

Abstract:

By drawing on the instrumental stakeholder theory and the earnings management framework, we hypothesize a negative connection between the level of corporate social performance and earnings management. Additionally, we hypothesize that the components of CSP regarding the corporate governance, the environment and the employees constrain the manager's discretionary behaviour. We perform our empirical analyses on a sample of publicly held Canadian firms and use the measures of CSP provided by the Canadian Social Investment Database (CSID) for the years 2004 and 2005. Our findings suggest that the level of CSP has a negative and significant impact on the direction and the magnitude of discretionary accruals. In addition, we found negative and significant relationship between firm's CSP ratings regarding their employee's relationships and the earnings management activities.

Key words: *Earnings management; corporate social performance; financial performance.*

1. Introduction

Les récents scandales financiers tels que ceux d'Enron, WorldCom, Tyco International et Adelphia ont révélé l'importance du triptyque gestion des résultats comptables, performance sociale des entreprises et performance financière. Certaines de ces entreprises ont occupé des positions importantes en matière de classement en responsabilité sociale. L'exemple le plus marquant est le cas d'Enron qui, malgré son classement par *Fortune magazine* parmi «les entreprises les plus admirées» pendant six années, illustre le comportement non éthique des gestionnaires qui ont mis leurs propres intérêts au dessus de ceux de leurs employés et de leurs bailleurs de fonds, incluant leurs actionnaires. Le cas d'Enron prouve le lien entre la conduite managériale non éthique et les actions frauduleuses de l'entreprise. En effet, la mauvaise conduite managériale et les comportements non éthiques ont contribué à la faillite d'Enron et aux pertes encourues par plusieurs parties prenantes (Culpan et Trussel, 2005).

Dans ce contexte, l'étude du lien entre la performance sociale des entreprises et le comportement des dirigeants en matière de gestion des résultats comptables s'avère importante. Cette question de recherche a été pratiquement ignorée dans la littérature existante. En effet, peu d'études ont porté sur le lien entre la PSE et la GRC. Une étude s'est intéressée à l'impact de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) telle que perçue par le public sur le contenu informationnel des bénéfices et l'ampleur des accruals discrétionnaires pour un échantillon d'entreprises américaines incluses dans les études de *Fortune Magazine's Reputation* (Riahi-Belkaoui, 2003). Les résultats montrent un coefficient de bénéfices significativement plus grand pour les entreprises à RSE plus élevée, et une relation positive entre l'ampleur des accruals discrétionnaires et le niveau de RSE. En outre, à partir d'un échantillon d'entreprises incluses dans la base de données SIRI (*Sustainable Investment Research International*), Prior et al. (2007) ont étudié l'impact des pratiques de gestion des résultats comptables sur la performance sociale des entreprises. Ils se sont basés sur une vue pessimiste de la PSE pour montrer l'existence d'une stratégie d'enracinement de la part des gestionnaires. En effet, leurs résultats montrent que les entreprises qui gèrent leurs résultats présentent des niveaux supérieurs de PSE afin de gagner la faveur des parties prenantes et camoufler ainsi ces pratiques de GRC.

À notre connaissance, aucune étude n'a examiné le comportement des dirigeants des entreprises socialement performantes en matière de gestion des résultats comptables. L'objectif de la présente recherche vise ainsi à examiner la relation entre le niveau de performance sociale

des entreprises et la gestion des résultats comptables. Pour ce faire, nous proposons un cadre théorique qui insère ce lien à l'intersection de l'hypothèse de l'impact social supportée par la théorie instrumentale des parties prenantes qui suppose un impact positif de la PSE sur la PFE, d'une part, et la littérature relative au lien présumé entre la PFE et la gestion des résultats comptables, d'autre part. Nous nous proposons également d'étudier le lien entre certaines dimensions de la PSE telles que le gouvernement d'entreprises, l'environnement et les employés et la gestion des résultats comptables.

Nous considérons que cette démarche s'avère pertinente à plusieurs égards. En effet, cette recherche permet d'enrichir la littérature relative au lien entre la PSE et la GRC. À notre connaissance, il s'agit de la première étude qui vise à examiner la GRC pour différents niveaux de PSE. En effet, à l'instar de Riahi-Belkaoui (2003), cette étude s'intéresse à la PSE manifestée par la réalisation de certains objectifs sociaux plutôt qu'à la RSE. De même, cette recherche permet de répondre à la question du jour préoccupant le public à savoir la fiabilité des états financiers et la transparence des entreprises socialement performantes. En effet, la récente vague des scandales financiers aux Etats-Unis et en Europe, surtout que certaines entreprises tel que Enron sont classées par *Fortune Magazine* parmi les mieux admirées en matière de responsabilité sociale, ont déclenché un débat quant à la mauvaise utilisation des stratégies de responsabilité sociale pour camoufler des mauvaises pratiques comptables. De ce fait, l'étude du comportement des dirigeants en matière de gestion des résultats comptables permet de renseigner les régulateurs et les investisseurs de la fiabilité des états financiers des entreprises socialement performantes. Notre échantillon est constitué exclusivement des entreprises canadiennes de la base de données CSID pour les années 2004 et 2005. Ce choix se justifie principalement par l'intérêt croissant accordé à la performance sociale des entreprises dans la société canadienne et par la pertinence des données fournies par la base de données canadienne d'investissement social. En effet, l'éthique des affaires au Canada a été initiée en réponse aux pressions exercées par la société canadienne en général, les investisseurs éthiques et les autres investisseurs responsables ainsi que par les directeurs, cadres et employés des entreprises. De même, les développements de l'éthique des affaires au Canada ont été facilités par l'émergence des groupes de consultants et l'intérêt des chercheurs académiques canadiens (Brooks, 1997). De surcroît, le développement d'une nouvelle mesure indépendante de la PSE favorise la recherche académique dans ce domaine.

Les résultats de cette étude montrent l'existence d'une relation négative et significative entre le score global de la PSE et la gestion des résultats comptables suggérant ainsi que les dirigeants des entreprises socialement performantes sont moins susceptibles de s'adonner à des pratiques de GRC. La mise en œuvre des politiques de responsabilité sociale peut ainsi être assimilée à un mécanisme de gouvernance. En effet, la participation des parties prenantes permet de renforcer la légitimité, l'implication des conseils d'administration et améliorer donc le contrôle de la haute direction notamment en matière de manipulation comptable. En outre, la focalisation sur des mesures individuelles de la PSE montre que la dimension de PSE « Employés » a un impact négatif et significatif sur le comportement des gestionnaires en matière de GRC. Ce qui met l'accent sur l'importance du rôle joué par les employés dans le contrôle de la discrétion managériale.

Le reste de l'article est structuré comme suit. La section 2 présente le cadre théorique de l'étude et développe les hypothèses de recherche. La section 3 est méthodologique et décrit l'échantillon, les variables et les modèles empiriques à tester. Les résultats empiriques obtenus sont présentés dans la section 4. La dernière section illustre les principales conclusions de cette recherche.

2. Cadre théorique et hypothèses de recherche

2.1. Lien indirect entre le niveau de performance sociale des entreprises et la gestion des résultats comptables

L'étude du lien entre la PSE et la GRC a été pratiquement ignorée dans la littérature existante. En effet, peu d'études ont porté sur cette question de recherche. Une étude s'est intéressée à l'impact de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) telle que perçue par le public (*audiences*) sur l'ampleur des accruals discrétionnaires et le contenu informationnel des bénéfices (Riahi-Belkaoui, 2003). À partir d'un échantillon d'entreprises américaines incluses dans les études de *Fortune Magazine's reputation* sur la période 1994-1998, Riahi-Belkaoui (2003) a testé l'hypothèse stipulant l'existence de lien systématique entre le niveau de RSE et l'ampleur des ajustements dans les choix comptables des gestionnaires. Il a retenu l'indice de réputation dérivé de l'étude annuelle de réputation des sociétés de *Fortune's Magazine* comme mesure de la RSE. Il s'agit d'une mesure purement perceptuelle qui est élaborée à partir d'enquêtes menées auprès de personnalités externes à l'entreprise (par exemple, dirigeants et cadres supérieurs extérieurs à l'entreprise, analystes financiers). Chacune des personnes interrogées doit évaluer l'entreprise sur une échelle de dix points

pour chacun des huit attributs de réputation. La somme de ces attributs constitue le score global de réputation. Les résultats montrent une relation positive entre l'ampleur des accruals discrétionnaires et le niveau de RSE. La contribution majeure de cette étude est qu'une image favorable de l'entreprise produite par son niveau de RSE accentue l'importance des bénéfices dans l'explication des rendements des actions et motive les gestionnaires pour être plus agressifs dans l'utilisation des accruals discrétionnaires. Néanmoins, Cette étude s'est intéressée à l'importance de la RSE telle que perçue par le public plutôt qu'à la performance sociale telle que manifestée par la réalisation de certains objectifs sociaux. En effet, l'indice de réputation retenu par Riahi-Belkaoui (2003) comme mesure de la RSE présente certaines limites en comparaison à la PSE. Cette mesure présente un fort risque de subjectivité du fait que les interviews ont été exclusivement opérées auprès des cadres (Wood, 1995). De même, cette mesure souffre d'un manque de validité, en raison de la présence d'effets de halo¹ (Fryxell et Wang, 1994 ; Baucus, 1995 ; Szwajkowski et Figlewicz, 1997).

Une autre étude a examiné l'impact des pratiques de GRC sur la PSE (Prior et al., 2007). Cette étude inscrit le lien entre la GRC et la PSE dans le cadre de la théorie des parties prenantes-agence (Hill et Jones, 1992) et le cadre théorique de gestion de résultats. À partir d'un échantillon de 593 entreprises industrielles incluses dans la base de données SiRi (*Sustainable Investment Research International*) sur la période 2002-2004, Prior et al. (2007) ont montré l'existence d'une relation positive entre la GRC et la PSE. La GRC endommage les intérêts des parties prenantes. C'est ainsi que les gestionnaires qui manipulent le résultat recourent à des pratiques de responsabilité sociale des entreprises afin de faire face à l'activisme et la vigilance des parties prenantes. En outre, la PSE constitue un outil puissant qui peut être utilisé pour gagner le support des parties prenantes, et constitue ainsi une stratégie d'enracinement des gestionnaires qui manipulent les résultats afin de réduire significativement le risque de perdre leur poste. L'étude de Prior et al. (2007) s'est basée ainsi sur le côté négatif de la PSE pour examiner un type particulier de problème d'agence, en l'occurrence la GRC, qui peut apparaître dans les entreprises qui exercent des politiques vigoureuses de PSE.

¹Cet effet, qui se traduit par une forte multicollinéarité entre les composantes de l'indice de réputation, est la résultante du procédé d'interview consistant à interroger dans un court laps de temps les mêmes personnes sur des dimensions comme celle de la solidité financière et de la gestion environnementale. Les répondants peuvent alors être tentés de citer les mêmes entreprises, quelle que soit la dimension évoquée. Dans ces conditions, la corrélation obtenue entre la performance financière et la réputation environnementale est par construction biaisée (D'Arcimoles et Trébucq, 2003).

Nous proposons, dans le cadre de la présente recherche, un nouveau cadre d'analyse du lien entre la PSE et la GRC. En effet, notre objectif consiste à examiner l'impact du niveau de PSE sur l'ampleur de la GRC ainsi que sa direction. À l'instar de Riahi-Belkaoui (2003), nous retenons la PSE telle que manifestée par la réalisation de certains objectifs sociaux plutôt que la RSE telle que perçue par le public. De même, alors que Prior et al. (2007) ont examiné l'impact de la GRC sur la PSE, nous visons à ce propos d'étudier l'impact du niveau de PSE sur la GRC. Pour ce faire, nous nous basons sur la vue optimiste de la PSE supportée par la théorie instrumentale des parties prenantes (Jones, 1995; Donaldson et Preston, 1995). En effet, conformément à cette théorie, des améliorations dans la PSE visent à accroître la PFE plutôt que d'enraciner le gestionnaire. L'étude de l'impact du niveau de PSE sur la GRC s'insère dans le cadre de la théorie instrumentale des parties prenantes et de la littérature relative au lien présumé entre la PFE et la GRC.

Par ailleurs, le lien entre la PSE et la PFE a été largement étudié durant les trois dernières décennies. Plus de 100 études ont été menées jusqu'à maintenant aussi bien que certaines méta-analyses. Les théories les plus largement acceptées ont été résumées dans Preston et O'Bannon (1997). Les hypothèses marquantes et contradictoires concernant les liens entre la PSE et la PFE sont l'hypothèse de l'impact social, l'hypothèse des fonds disponibles, d'une part, l'hypothèse de l'arbitrage et l'hypothèse de l'opportunisme du gestionnaire, d'autre part.

Les résultats de ces études sont souvent contradictoires. La corrélation entre la PSE et la PFE a été trouvée positive, négative ou non significative et avec différentes directions causales. La plupart des études ont trouvé une relation positive entre la PSE et la PFE alors que celles rapportant un lien négatif sont minimales. Cette tendance vers la positivité de la relation a été supportée par des méta-analyses ultérieures (Orlitzky et al., 2003; Alouche et Laroche, 2005b ; Meng-Ling Wu, 2006).

Cette tendance dans les résultats est supportée par la théorie instrumentale des parties prenantes selon laquelle les pratiques sociales visant la satisfaction des parties prenantes améliorent l'image de l'entreprise et sa réputation et, en conséquence, influencent positivement sa PFE (Freeman, 1984; Cornell et Shapiro, 1987; Ullman, 1985; Clarkson, 1995; Donaldson et Preston, 1995). Conformément à cette théorie instrumentale des parties prenantes (Jones, 1995; Donaldson et Preston, 1995), la PSE est vue comme un mécanisme pour atteindre une performance financière plus élevée. En se comportant d'une manière responsable, les entreprises

obtiennent un support continu de leurs parties prenantes qui leur permet d'accéder à des ressources importantes garantissant la survie et le succès à long terme de l'entreprise (Freeman, 1984).

L'hypothèse de l'impact social, fondée sur la théorie instrumentale des parties prenantes, suppose que la PSE influence positivement la PFE du moment où la satisfaction des besoins et des attentes des parties prenantes augmente la PFE. Plusieurs mécanismes médiateurs dans la relation ont été suggérés tels que l'amélioration de la réputation de l'entreprise, la diminution du risque des affaires, le support plus élevé des agences de réglementation, l'attrait d'investissements auprès des marchés financiers. Conformément à cette hypothèse, les entreprises présentant des niveaux élevés de performance sociale font preuve d'une meilleure performance financière et n'auront pas donc tendance à manipuler leurs résultats. Il est supposé ainsi que ces entreprises seraient moins susceptibles de gérer leurs résultats à la hausse et présenteraient ainsi une faible intensité de GRC. Réciproquement, un niveau faible de PSE risque de nuire à la réputation de l'entreprise, augmente son coût de capital et réduit donc sa performance financière. Cette situation inciterait les dirigeants à gérer leurs résultats à la hausse afin de masquer cette médiocre performance. En effet, l'étude de la littérature relative au lien entre la PFE et la GRC montre une tendance à la gestion des résultats à la hausse parmi les entreprises dont les performances comptables sont faibles (Skinner, 1993 ; Gupta, 1995; Balsam, Haw et Lilien, 1995; Pfeiffer, 1998; Shabou et Boulila Taktak, 2002; Guetat, 1989; Chalayer et Dumontier, 1996 et Mard, 2004a). Le même constat est effectué au sein des firmes dont les performances boursières sont faibles (Schwartz, 1982; Sloan, 1996; Beneish, 1997 et Mard, 2004b). C'est ainsi que ces entreprises seraient plus susceptibles de gérer leurs résultats à la hausse et présenteraient une forte intensité de GRC. D'où les hypothèses suivantes:

H1: Il y a une relation négative entre le niveau de PSE et les accruals discrétionnaires. Plus les PSE augmentent, moins les gestionnaires sont incités à s'investir dans des pratiques de GRC dont l'objectif est d'augmenter les résultats à divulguer.

H2: Il y a une relation négative entre le niveau de PSE et l'ampleur des accruals discrétionnaires. Plus le niveau de PSE est élevé, moins les gestionnaires sont agressifs dans la détermination des accruals discrétionnaires.

2.2. Lien entre des composantes de la PSE et la gestion des résultats comptables

La performance sociale des entreprises est reliée à des questions éthiques et morales concernant le comportement et la prise de décision des entreprises, et s'intéresse ainsi à des thèmes complexes tels que la protection environnementale, la gestion des ressources humaines, la santé et la sécurité au travail, les relations avec la communauté locale, et les relations avec les fournisseurs et les clients (Castelo et Lima, 2006). Nous nous proposons, dans ce qui suit, d'étudier le lien entre certaines dimensions de la PSE dont l'environnement, le gouvernement d'entreprises et les employés, d'une part, et la gestion des résultats comptables, d'autre part.

2.2.1 Lien entre la dimension « Gouvernement d'entreprises » et la gestion des résultats comptables

La littérature relative au lien entre le gouvernement des entreprises et la gestion des résultats comptables est relativement importante. Certaines études sont assez fragmentaires du moment où elles prennent en considération des aspects isolés du gouvernement d'entreprises tels que la structure de propriété, la structure du conseil d'administration ou bien la rémunération excessive des cadres.

La recherche antérieure examinant l'association entre les mécanismes de gouvernement d'entreprises liés au conseil d'administration (par exemple, l'indépendance du conseil ou bien sa taille, l'expérience des administrateurs et la propriété des administrateurs) et l'étendue de la gestion des résultats comptables relève des résultats mixtes étant donnée la diversité des méthodologies de recherche. Toutefois, une tendance générale suggère que le conseil d'administration est plus efficace dans le contrôle des gestionnaires qu'il est indépendant (Par exemple, Beasley, 1996 ; Peasnell et al., 2000 ; Klein, 2002 ; Xie et al., 2003). En effet, la présence d'administrateurs externes réduit la probabilité de fraude dans la présentation des états financiers (Beasley, 1996). De même, l'étude du lien entre l'indépendance du conseil d'administration et la gestion des résultats comptables montre que les entreprises disposant de conseils d'administration indépendants présentent une faible intensité de gestion de résultats (mesurée par la valeur absolue des accruals). Une étude menée dans le contexte canadien montre des résultats similaires stipulant que l'ampleur des accruals discrétionnaires est négativement liée au niveau d'indépendance du conseil d'administration (Niu, 2006). La fiabilité des états financiers dépend également de l'indépendance et l'intégrité des comités d'audit. Les recherches empiriques menées, à ce sujet, montrent l'existence d'une relation négative entre l'indépendance

des comités d'audit et la gestion des résultats comptables (Carcello et Neal, 2000 ; Xie et al., 2003). En outre, conformément à la théorie d'agence (Jensen et Meckling, 1976), Warfield et al. (1995) montrent que la propriété du gestionnaire est négativement liée à l'ampleur des accruals discrétionnaires. Un autre aspect de la gouvernance d'entreprises, susceptible d'affecter le comportement discrétionnaire du gestionnaire en matière de manipulation comptable, est la rémunération des cadres supérieurs. Une veine de recherches récentes (par exemple, Burns et Kedia, 2006 ; Bergstresser et Philippon, 2006) ont rapporté une association positive entre la rémunération des cadres supérieurs et la tendance des entreprises à manipuler leurs résultats.

Néanmoins, les aspects individuels de la structure de gouvernance sont susceptibles d'être interdépendants. C'est ainsi que le fait d'ignorer une telle corrélation peut conduire à des résultats biaisés (Bhagat et Jefferris, 2002). Par conséquent, certains chercheurs se sont intéressés au lien entre la qualité de gouvernance en général et la gestion des résultats comptables (Par exemple, Marrakchi Chtourou, 2000; Bowen et al., 2004). Les résultats de ces études indiquent qu'une meilleure qualité de gouvernement d'entreprise permet de limiter la latitude managériale en matière de gestion des résultats comptables et améliorer ainsi la fiabilité des états financiers. D'où l'hypothèse suivante:

H3: *Il y a une relation négative entre la dimension « gouvernement d'entreprises » de la PSE et la gestion des résultats comptables.*

2.2.2 Lien entre la dimension « Environnement » et la gestion des résultats comptables

L'hypothèse des coûts politiques de la théorie positive de la comptabilité (Watts et Zimmerman, 1978, 1986) stipule que « *les dirigeants d'entreprises, confrontées à la possibilité que des transferts de richesse leur soient politiquement imposés, choisissent des méthodes comptables qui réduisent la probabilité et l'importance de ces transferts* » (Labelle et Thibault, 1998).

Certaines études ont testé l'hypothèse des coûts politiques pour montrer le lien entre une mauvaise performance environnementale et la gestion des résultats comptables. Certains chercheurs ont examiné la gestion du bénéfice suite à une crise environnementale. En effet, les entreprises victimes d'une crise environnementale sont exposées à des pressions de plus en plus fortes par le grand public et les groupes écologiques, et se voient ainsi accroître la probabilité

d'imposition à des coûts de dépollution et de prévention. C'est ainsi que les gestionnaires des entreprises polluantes s'adonnent à une stratégie de gestion du bénéfice à la baisse afin d'éviter leur visibilité politique et minimiser les coûts politiques (Labelle et Thibault, 1998).

Par ailleurs, les accidents environnementaux exposent les entreprises à des dommages et intérêts potentiels pénibles. De même, l'ampleur des dommages et intérêts accordés est systématiquement liée à la richesse de l'entreprise accusée (Belli, 1982). En effet, les dommages sont une fonction des chiffres comptables divulgués, et ce lien apparaît être similaire au lien entre les chiffres comptables et les coûts politiques (Hall et Stammerjohan, 1997). C'est ainsi que les dirigeants des entreprises polluantes faisant face à des dommages et intérêts potentiels importants choisissent des pratiques comptables qui diminuent le résultat. Une étude a examiné le comportement des accruals discrétionnaires d'un échantillon d'entreprises pétrolières qui ont été accusées dans un litige avec des dommages et intérêts potentiels importants dus à un accident d'écoulement de pétrole. Les résultats montrent que ces entreprises utilisent les accruals pour diminuer les résultats (Hall et Stammerjohan, 1997).

Devant ces considérations, il s'avère que les entreprises polluantes présentent un niveau faible de performance environnementale qui les incite à gérer leurs résultats afin de réduire leur visibilité politique. Réciproquement, les entreprises performantes sur le plan environnemental ne sont pas politiquement visibles et les dirigeants n'ont pas tendance, en conséquence, à gérer leurs résultats. D'où l'hypothèse suivante:

H4: *Il y a une relation négative entre la dimension environnementale de la PSE et la gestion des résultats comptables. Plus l'entreprise est performante dans le domaine environnemental moins les gestionnaires s'adonnent à des pratiques de GRC.*

2.2.3 Lien entre la dimension « Employés » et la gestion des résultats comptables

La dimension de la PSE liée aux employés recouvre plusieurs critères dont la diversité des employés, notamment la diversité des membres du conseil d'administration et de la haute direction. En effet, une des questions de gouvernance les plus significatives dont font face les gestionnaires, les administrateurs et les actionnaires de l'entreprise moderne est la composition selon le genre, la race ainsi que la culture du conseil d'administration. Le conseil d'administration joue un rôle très important en tant que mécanisme de contrôle et de surveillance

des gestionnaires des entreprises (Fama et Jensen, 1983). En particulier, la diversité du conseil d'administration augmente son indépendance du moment où les personnes présentant un genre, une ethnicité ou une culture diversifiées peuvent se poser des questions qui ne pourraient pas provenir d'administrateurs ayant des aspects traditionnels. En effet, un conseil plus diversifié est susceptible d'être plus indépendant ou activiste (Carter et al., 2003). C'est ainsi que la diversité du conseil d'administration améliore l'indépendance des administrateurs et pourrait être considérée comme un indicateur d'une bonne gouvernance de l'entreprise qui permet, par conséquent, de limiter le comportement opportuniste du gestionnaire, notamment en matière de manipulation comptable.

De même, la question de diversité du conseil a suscité l'intérêt de certains investisseurs institutionnels. Par exemple, TIAA-CREF a adopté un *policy statement* sur le gouvernement d'entreprises qui stipule que le conseil devrait être composé d'individus qualifiés qui reflètent une diversité d'expérience, de genre, de race et d'âge (TIAA-CREF, 1997). La diversité est, en fait, un critère d'investissement clé pour TIAA-CREF puisqu'ils pensent qu'un conseil diversifié serait moins redevable à la gestion (Carter et al., 2003) et permet ainsi de contrôler le comportement discrétionnaire des dirigeants.

De surcroît, la présence des employés dans les conseils de l'entreprise conduit à un contrôle additionnel des gestionnaires et une réduction des avantages privés des blocs d'actionnaires. En effet, la représentation des employés fournit un canal crédible de circulation d'information aux niveaux les plus élevés de l'entreprise. Cette meilleure information éclaire les incitations sous-jacentes des gestionnaires. Par conséquent, le conseil de surveillance, doté d'une meilleure information, peut reconnaître plus facilement et contrarier les investissements et stratégies qui représentent des avantages privés aux gestionnaires (Fauver et Fuerst, 2006). Par ailleurs, l'importance du rôle que pourraient jouer les employés en matière de gouvernance a été mise en exergue par l'organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Dans un document intitulé « les principes de gouvernement d'entreprises », l'OCDE suggère que le gouvernement d'entreprises devrait concevoir des mécanismes pour la participation des employés aux conseils et que les employés devraient communiquer librement dans les conseils concernant de sérieux problèmes tels que des pratiques non éthiques ou illégales (Davis, 2007), en l'occurrence les pratiques de gestion des résultats comptables.

En outre, la diversité managériale, étant la composition hétérogène de la haute direction, constitue un des aspects d'un bon gouvernement d'entreprises (Smith et al., 2006) et constitue ainsi une contrainte aux pratiques de gestion de résultats comptables.

La syndicalisation et l'activisme des employés constituent des mesures complémentaires qui pourraient entraver la discrétion managériale (Castelo et Lima, 2006), notamment en matière de gestion des résultats comptables.

Devant ces considérations, il s'avère que la diversité dans les lieux de travail notamment la présence des femmes ainsi que des minorités dans les conseils de l'entreprise aussi bien que dans la haute direction, d'une part, et la syndicalisation et l'activisme des employés, d'autre part, sont susceptibles de contraindre la discrétion managériale en matière de gestion des résultats comptables. D'où l'hypothèse suivante:

H5: *Il y a une relation négative entre la dimension « Employés » de la PSE et la gestion des résultats comptables.*

3. Méthodologie de recherche

3.1. Échantillon et données

Notre échantillon est composé des entreprises figurant dans la base de données canadienne d'investissement social (*Canadian Social Investment Database(CSID)*) pour les années 2004 et 2005. CSID est développée en 1992 par MJRA (*Michael Jantzi Research Association*), une entreprise de conseil financier spécialisée dans l'évaluation de la PSE des entreprises canadiennes, et contient les profils sociaux et environnementaux de près de 300 entreprises comprises dans l'indice S&P-TSX. Il existe 243 entreprises canadiennes cotées pour l'année 2004 et 276 entreprises pour l'année 2005. Nous avons retenu les scores des entreprises qui ne figurent qu'en 2004 et ceux des entreprises qui ne figurent qu'en 2005. Pour les entreprises qui sont présentes en 2004 et 2005, nous avons calculé la moyenne des scores de PSE. Le nombre total obtenu des entreprises est de 321. Toutefois, l'information concernant le score de PSE est manquante pour 53 entreprises. Le nombre d'entreprises est ainsi réduit à 268.

Nous avons, ensuite, confronté la base de données de performance sociale **CSID** et la base de données comptables **Stock Guide**. À cette étape, il s'est avéré que 20 entreprises socialement

performantes ne se trouvent pas dans la base de données *Stock Guide*. Le nombre d'entreprises est passé ainsi de 268 à 248.

De même, le calcul des accruals est assez problématique pour certains secteurs d'activités comme par exemple le secteur des services publics et le secteur des services financiers. En effet, les accruals relatifs à ces secteurs ne se mesurent pas de la même manière que pour les autres secteurs d'activités, étant donnée la spécificité des règles et méthodes comptables qui sont applicables à ces secteurs. Par conséquent, nous avons exclu ces deux secteurs d'activités. Le nombre d'observations a diminué à 201 entreprises, soit une perte de 46 observations. Nous avons aussi éliminé 66 observations en raison de données comptables manquantes, laissant un total de 135 entreprises. La répartition sectorielle de l'échantillon est présentée au tableau 1.

Insérer Tableau 1 ici

3.2. Mesures des variables

3.2.1 La gestion des résultats comptables (GRC)

Les modèles de Jones (1991) et de Jones modifié par Dechow et al. (1995) ont été les plus utilisés dans les recherches empiriques qui ont mesuré la gestion des résultats comptables. Par ailleurs, compte tenu des critiques faites au sujet de ces modèles, nous retenons le « *Forward-looking model* » développé par Dechow et al. (2003). Ce modèle apporte plusieurs ajustements au modèle de Jones modifié. En effet, il suppose qu'une proportion des ventes à crédit peut être anticipée et n'est pas due, par conséquent, à la discrétion du gestionnaire. Ce qui permet de contrôler le biais du modèle de Jones modifié selon lequel toute la variation des ventes à crédit résulte de la gestion du résultat comptable. En outre, Dechow et al. (2003) ont introduit d'autres variables au modèle à savoir le « *LagTA* » et la « *CR_Ventes* » pour tenir compte du caractère réversible des accruals et de la croissance future des ventes. Le « *Forward-looking model* » se présente comme suit :

$$TA = \alpha + \beta_1((1+k)\Delta\text{ventes} - \Delta CC) + \beta_2 IMMO + \beta_3 LagTA + \beta_4 CR_Ventes + \varepsilon$$

Néanmoins, plusieurs auteurs (par exemple: Teoh et al., 1998a; DeFond et Jiambalvo, 1994; Beneish, 1998 et Young, 1999) ont montré qu'une GRC à long terme à travers les dépenses

d'amortissement est susceptible d'avoir des limites potentielles vu leur visibilité et prédictibilité. C'est ainsi qu'il s'avère plus pertinent de se focaliser sur la composante à court terme du total des accruals. En effet, Young (1999) précise que les modèles de Jones basés sur une mesure du total des accruals (y compris la charge de dépréciation) induisent une erreur substantielle de mesure dans l'estimation résultante des accruals discrétionnaires. Dans ce contexte, Teoh et al. (1998a) ont développé un modèle qui tient compte seulement des composantes à court terme des accruals du modèle de Jones modifié.

Par ailleurs, tenant compte de la pertinence du modèle de « *Forward-looking model* » développé par Dechow et al. (2003), d'une part, et de l'importance de la méthodologie basée sur les composantes à court terme des accruals, d'autre part, nous proposons de mesurer la GRC en utilisant le « *Forward-looking model* », mais en se focalisant seulement sur les composantes à court terme des accruals. Le modèle se présente comme suit:

$$TACT = \alpha + \beta_1((1+k)\Delta ventes - \Delta CC) + \beta_2 LagTACT + \beta_3 CR_Ventes + \varepsilon$$

L'échantillon de 135 entreprises a servi au calcul des accruals discrétionnaires à l'aide d'une version à court terme du modèle de Dechow et al. (2003). Nous avons, en premier lieu, calculé le total des accruals à court terme pour les entreprises en question pour les années 2004 et 2005 comme suit :

$$TACT_{it} = \Delta ACT_{it} - \Delta CASH_{it} - \Delta PCT_{it} + \Delta DCT_{it}$$

Avec :

$TACT_{it}$: Total des accruals à court terme de l'entreprise i pour l'année t.

ΔACT_{it} : La variation de l'actif à court terme de l'entreprise i pour l'année t (*Current Assets* : item 88 de la base de données **Stock Guide**).

$\Delta CASH_{it}$: La variation de l'encaisse de l'entreprise i pour l'année t (item 84 de la base de données **Stock Guide**).

ΔPCT_{it} : La variation du passif à court terme de l'entreprise i pour l'année t (item 98 de la base de données **Stock Guide**).

ΔDCT_{it} : La variation de la portion à CT de la dette à LT de l'entreprise i pour l'année t (item 97 de la base de données **Stock Guide**).

Nous avons ensuite estimé la régression suivante pour chaque groupement secteur-année pour l'ensemble des entreprises canadiennes (*control firms*) :

$$\Delta CC = \alpha + k\Delta Ventes + \varepsilon$$

Avec :

CC : Comptes à recevoir (*Accounts Receivables*) qui correspond à l'item 85 de la base de données **Stock Guide**.

$Ventes$: Ventes de l'année (*Sales*) qui correspond à l'item 61 de la base de données **Stock Guide**.

k : Mesure la variation dans les comptes à recevoir due à une variation dans les ventes. Avec $0 < k < 1$.

Par ailleurs, l'estimation par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) étant sensible aux données extrêmes, nous avons éliminé les valeurs aberrantes² quant aux variables comptes à recevoir et ventes. Nous avons ensuite réestimé la régression pour obtenir ainsi la valeur de k pour chaque secteur d'activité.

Après avoir calculé le total des accruals à court terme pour l'ensemble des entreprises canadiennes, nous avons estimé les coefficients de la régression suivante pour déterminer les accruals non discrétionnaires :

$$\frac{TACT_{it}}{ATAS} = \alpha \left(\frac{1}{ATAS} \right) + \beta_1 \left(\frac{(1+k)\Delta Ventes_{it} - \Delta CC_{it}}{ATAS} \right) + \beta_2 LagTACT_{it} + \beta_3 \left(\frac{CR - Ventes_{it}}{Ventes_{it}} \right) + \varepsilon_{it}$$

Avec:

$ATAS$: Moyenne du total des actifs (*Average Total Assets* : item 94 de la base de données **Stock Guide**).

$LagTACT$: Le total des accruals à CT de l'année t-1.

² Les valeurs aberrantes sont définies comme des données dont la valeur est inférieure à 1,5 fois la limite inférieure de l'intervalle interquartile, ou supérieure à 1,5 fois la limite supérieure de l'intervalle interquartile.

CR_Ventes : La croissance des ventes entre t et $t+1$.

Après avoir éliminé les valeurs aberrantes des variables $\frac{TACT}{ATAS}$; $\left(\frac{(1+k)\Delta Ventes - \Delta CC}{ATAS} \right)$ et $LagTACT$, nous avons estimé les coefficients $\alpha, \beta_1, \beta_2, \beta_3$ de la régression précédente en utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires. En utilisant les coefficients estimés de cette régression $\hat{\alpha}, \hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2$ et $\hat{\beta}_3$, les accruals non discrétionnaires des entreprises de l'échantillon sont alors calculés comme suit :

$$AND_{it} = \hat{\alpha} \left(\frac{1}{ATAS} \right) + \hat{\beta}_1 \left(\frac{(1+k)\Delta Ventes_{it} - \Delta CC_{it}}{ATAS} \right) + \hat{\beta}_2 LagTACT_{it} + \hat{\beta}_3 \left(\frac{CR_Ventes_{it}}{Ventes_{it}} \right)$$

Les accruals discrétionnaires à court terme de l'échantillon sont mesurés par la différence entre le total des accruals à court terme et les accruals non discrétionnaires :

$$ADCT_{it} = TACT_{it} - AND_{it}$$

Dans les tests qui suivent, nous examinons les valeurs directionnelles des accruals discrétionnaires AD ainsi que les valeurs absolues $|AD|$. Selon Larker et Richardson (2004), si la gestion des résultats est directionnelle, l'étude devrait se focaliser sur la valeur algébrique des accruals discrétionnaires. Toutefois, si la gestion des résultats n'est pas directionnelle, la valeur absolue des accruals discrétionnaires est plus appropriée. Nous retenons, dans la présente étude la moyenne des accruals discrétionnaires (AD et $|AD|$) des années 2004 et 2005 comme variables dépendantes.

3.2.2 La performance sociale des entreprises (PSE)

Nous mesurons la PSE par la moyenne des ratings fournis par la base de données canadienne de l'investissement social (*Canadian Social Investment Database (CSID)*) préparée par Michael Jantzi Research Associates, Inc (MJRA) pour les années 2004 et 2005. CSID a été développée en 1992 par MJRA (Michael Jantzi Research Association), une entreprise de conseil financier spécialisée dans l'évaluation de la PSE des entreprises canadiennes. CSID contient les

profils sociaux et environnementaux de près de 300 entreprises publiques canadiennes, y compris les entreprises appartenant à l'indice S&P-TSE 300. MJRA a aussi un partenariat de recherche avec KLD (organisation américaine spécialisée dans la mesure de la PSE des entreprises américaines). Ils ont collaboré sur plusieurs projets de recherche (MJRA, 2003). MJRA est aussi membre de SiRi qui est une coalition de 10 organisations de recherche dédiées à l'avancement global de l'investissement social (MJRA, 2003). Similairement à KLD, MJRA fournit un ensemble étendu de critères de *rating* des questions sociales et environnementales dans l'évaluation de la PSE. MJRA s'est largement basé sur un modèle de parties prenantes pour évaluer la performance sociale et environnementale des entreprises. Ils poursuivent une approche d'analyse par parties prenantes selon 7 grandes catégories de critères: la communauté et la société, la gouvernance d'entreprise, les clients, les employés, l'environnement, les droits humains et les activités discutables. Nous retenons dans la présente recherche le score global de la PSE ainsi que les composantes de la PSE liées aux actionnaires (dimension gouvernement d'entreprises **(GE)**), à l'environnement **(ENV)** et aux employés **(EMP)** comme mesures de la PSE.

3.2.3 Les variables de contrôle

➤ La performance financière

Nous retenons le rendement des actifs **(ROA)** et le rendement des capitaux propres **(ROE)** comme mesures de la **PFE** puisque les mesures comptables sont plus sensibles aux manipulations des gestionnaires que les mesures de marché. En effet, « *les indicateurs comme le rendement des actifs et le rendement des capitaux propres sont sujet aux allocations de fonds discrétionnaires des gestionnaires aux différents projets et choix politiques, et reflètent ainsi les capacités de prise de décision interne et la performance des gestionnaires plutôt que les réponses externes du marché aux actions organisationnelles* »³ (Orlitzky et al., 2003, p.408).

➤ La taille de l'entreprise

La taille de l'entreprise a été souvent utilisée comme un indicateur de la visibilité politique de l'entreprise. Les entreprises de grande taille, présentant des bénéfices élevés, cherchent à gérer leurs résultats à la baisse afin d'échapper aux pressions politiques (Liberty et Zimmerman, 1986 ; Zimmerman, 1983). C'est ainsi qu'il existe une relation négative entre la taille de l'entreprise et les accruals discrétionnaires. En effet, les dirigeants sont plus incités à gérer les résultats

³ Traduction libre

comptables à la baisse lorsque la taille de l'entreprise est grande (Ben Othman et Zeghal, 2006). La taille de l'entreprise (**TAILLE**) est mesurée, dans la présente recherche, par le logarithme naturel de la valeur marchande du capital de l'entreprise. Cette mesure a été largement utilisée dans la littérature existante (par exemple, Warfield et al., 1995; Riahi-Belkaoui, 2003).

➤ **L'endettement**

Les contrats d'endettement contiennent généralement des clauses restrictives imposées par les organismes prêteurs afin de dissuader le gestionnaire de prendre des décisions qui s'opposent à leurs intérêts et augmentent leur risque (Scott, 1997). Le niveau d'endettement (**END**) a été largement utilisé pour identifier les entreprises qui se trouvent à la limite de violation de ces clauses. La proximité aux limites des clauses contractuelles, qui sont généralement basées sur des chiffres comptables, incite les gestionnaires à sélectionner des procédures comptables qui augmentent le bénéfice (Watts et Zimmerman, 1986). Nous utilisons le ratio dettes/actif total comme mesure du niveau d'endettement (Lee et Stone, 1996; Dechow et al., 1996).

➤ **La rémunération du gestionnaire**

La rémunération des dirigeants (**REMUN**) constitue une autre motivation contractuelle prévue par la théorie positive de comptabilité. Watts et Zimmerman (1986) ont développé l'hypothèse selon laquelle les gestionnaires gèrent les bénéfices pour maximiser leur richesse personnelle. Nous retenons, dans le cadre de la présente recherche, la mesure prévue par Park et Shin (2004) qui retient la moyenne des ratios (prime/rémunération totale) des cinq cadres supérieurs les plus rémunérés, puisqu'elle permet d'appréhender le poids de la rémunération et non pas seulement l'existence ou pas d'un plan de rémunération. La rémunération totale est la somme du salaire, prime, valeur présente des plans d'options sur actions attribuées, valeur des actions de négociation restreinte attribuées (*restricted share grants*), rémunérations incitatives à long terme, autre rémunération annuelle et toute autre rémunération.

➤ **La concentration de propriété**

La concentration du capital entre un bloc d'actionnaires (**BLOC**) qu'ils soient des individus ou des institutions permet un meilleur contrôle du comportement opportuniste des dirigeants en matière de gestion des résultats (Dechow et al., 1996; Dempsy et al., 1993; Bushee, 1998). Nous retenons, dans le cadre de la présente recherche, la mesure définie dans la base de données *stockguide* à savoir le pourcentage cumulé d'actions détenues par les administrateurs de l'entreprise et les autres individus ou institutions détenant plus de 10% du capital de l'entreprise.

➤ **L'indépendance du conseil d'administration**

Le conseil d'administration est un mécanisme interne de gouvernance de l'entreprise qui permet de contrôler la latitude managériale en matière de gestion des bénéfices. La présence d'administrateurs externes indépendants augmente l'efficacité de la supervision de la direction, et limite en conséquence le comportement discrétionnaire du dirigeant en matière de manipulations comptables (Dechow et al., 1996; Beasley, 1996; Klein, 2002a). Pour tester l'influence du contrôle exercé par le conseil d'administration sur la gestion des résultats, nous avons choisi la variable de gouvernance (**CA**) mesurée par une variable dichotomique qui prend la valeur «un» si la majorité des administrateurs siégeant au conseil d'administration sont indépendants et zéro le cas échéant.

➤ **La qualité d'audit**

L'audit externe joue un rôle important dans le contrôle du comportement discrétionnaire des dirigeants. En effet, une qualité meilleure des services d'audit serait en mesure de restreindre la tendance des gestionnaires à manipuler leurs résultats (DeFond et Jiambalvo, 1993; Francis et al, 1999; Kim et al., 2003). Cette qualité d'audit (**AUDIT**) est appréhendée par l'appartenance des vérificateurs externes à de grands cabinets d'audit, en l'occurrence les *Big four*. Les dirigeants sont d'autant moins incités à exercer une gestion abusive des résultats comptables lorsque la firme est auditée par un cabinet *Big four*. Afin de mesurer le contrôle exercé par les auditeurs, nous utilisons une variable dichotomique qui prend la valeur «un» si l'auditeur externe de l'entreprise fait partie des *Big four* et zéro, le cas échéant.

➤ **Le risque de l'entreprise**

Du moment où les coûts politiques varient avec le risque de l'entreprise, les entreprises fortement risquées disposent de plus grandes incitations à exploiter la latitude en comptabilité pour gérer les résultats (Zmijewski et Hagerman, 1981). Il existe ainsi une relation positive entre le risque de l'entreprise et l'ampleur de la gestion des résultats. Cette variable (**RISQUE**) est mesurée par le risque systématique β du modèle de marché. Le risque systématique est la partie du risque total, qui touche les titres. Il est dû à l'évolution de l'ensemble de l'économie, de la fiscalité, des taux d'intérêt, de l'inflation... Il affecte plus ou moins tous les titres financiers.

➤ **Les opportunités de croissance**

Les entreprises à opportunités de croissance élevées sont susceptibles de surinvestir en actifs courants puisqu'elles anticipent une croissance des ventes futures. En outre, il est plus

facile pour ces entreprises de s'engager dans des pratiques de gestion des résultats comptables puisqu'il est généralement plus difficile de voir clairement dans les activités des entreprises à fortes opportunités de croissance (Park et Shin, 2004). Il existe ainsi une relation positive entre les opportunités de croissance et l'ampleur de la gestion des résultats. Nous retenons le ratio (valeur marchande/valeur comptable) des actifs (Park et Shin, 2004; Warfield et al., 1995; Belkaoui, 2003) comme mesure de la variable opportunités de croissance (**MBRATIO**).

3.3. Modèles empiriques

L'objectif de notre étude est d'examiner tant l'ampleur que la direction de la gestion des résultats comptables des entreprises canadiennes socialement performantes. Pour ce faire, nous menons huit régressions séparées en utilisant la moyenne des variables pour les années 2004 et 2005. La variable dépendante dans quatre de ces régressions est la valeur absolue des accruals discrétionnaires. Et nous retenons la performance financière, la taille, l'endettement, le risque ainsi que les opportunités de croissance en tant que variables de contrôle. Dans les quatre autres régressions, la valeur algébrique des accruals discrétionnaires est la variable dépendante. Et nous considérons la performance financière, la taille, l'endettement, la rémunération, la concentration de propriété, l'indépendance du conseil d'administration ainsi que la qualité d'audit comme variables de contrôle. Quatre régressions incluent une mesure composite de la PSE (Score global de PSE de CSID), deux utilisent le ROE comme mesure de la PFE et deux autres utilisant le ROA. De même, quatre régressions similaires ont été menées, mais en retenant des mesures individuelles de la PSE au lieu de sa mesure composite.

4. Analyse et interprétation des résultats

4.1. Statistiques descriptives et analyse de corrélation

Le tableau 2 présente les statistiques descriptives des variables utilisées dans les régressions. Les moyennes des accruals discrétionnaires et de la valeur absolue des accruals discrétionnaires sont respectivement de 0.003 et 0.0566. Ce qui montre que les entreprises canadiennes socialement performantes présentent en moyenne une faible gestion des résultats à la hausse. De même les gestionnaires de ces entreprises font preuve d'une faible intensité de gestion des résultats comptables.

Insérer Tableau 2 ici

La matrice des coefficients de corrélation de Pearson entre les différentes variables explicatives de l'ampleur de la gestion des résultats comptables, présentée dans le tableau 3, ne révèle aucune corrélation supérieure à 0.8, limite fixée par Kennedy (1985). De ce fait, nous pouvons conclure à l'absence de toute multicollinéarité problématique pour ces modèles de régression. De même, ce tableau montre l'existence d'une corrélation négative entre le score global de la PSE et l'ampleur de la gestion des résultats comptables (-0,21). Les dimensions « employés » et « environnement » de la PSE sont négativement corrélées avec la valeur absolue des accruals discrétionnaires (-0,192 et -0,130 respectivement).

Insérer Tableau 3 ici

Le tableau 4 montre l'absence de multicollinéarité entre les variables indépendantes des modèles qui expliquent la direction de la gestion des résultats comptables, telle que mesurée par les accruals discrétionnaires. Il existe une corrélation négative entre le score global de la PSE et la direction de la gestion des résultats comptables (-0,069). De même, les dimensions « employés » et « environnement » de la PSE sont négativement corrélées avec la valeur algébrique des accruals discrétionnaires (-0,111 et -0,054 respectivement).

Insérer Tableau 4 ici

4.2. Analyse par régressions

Dans cette section, nous examinons la relation entre la performance sociale des entreprises et la gestion des résultats comptables en utilisant des modèles de régression. Pour ce faire, nous utilisons la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). L'estimation par la méthode des MCO, étant sensible aux données extrêmes, nous avons utilisé les résidus studentisés ainsi que la distance de Cook. Nous avons identifié et éliminé, ensuite, les observations extrêmes qui présentent des résidus studentisés supérieurs à 2 en valeur absolue ainsi que celles dont la distance de Cook dépasse 1. Le tableau 5 présente les résultats des modèles de régression qui retiennent la valeur absolue des accruals discrétionnaires comme variable dépendante, le score global de PSE comme variable indépendante, et deux mesures séparées de la PFE: le rendement

des actifs (ROA) et le rendement des capitaux propres (ROE). Ces modèles se présentent comme suit :

$$|AD| = \alpha_1 + \alpha_2 PSE + \alpha_3 ROA + \alpha_4 TAILLE + \alpha_5 END + \alpha_6 RISQUE + \alpha_7 MBRATIO + \varepsilon_1 \quad (\text{Modèle 1a})$$

$$|AD| = \alpha_1 + \alpha_2 PSE + \alpha_3 ROE + \alpha_4 TAILLE + \alpha_5 END + \alpha_6 RISQUE + \alpha_7 MBRATIO + \varepsilon_2 \quad (\text{Modèle 1b})$$

Le test de Fisher est significatif au seuil de 5% pour les deux modèles. Le R^2 ajusté est de 7.7% pour le modèle 1a et de 7.73% pour le modèle 1b. Dans les deux modèles, on trouve une relation négative et significative au seuil de 5% entre la mesure composite de la PSE et la valeur absolue des accruals discrétionnaires. La variable endettement a également un impact négatif et significatif au seuil de 5% sur la variable dépendante.

Insérer Tableau 5 ici

Le tableau 6 présente les résultats des modèles de régression qui retiennent la valeur absolue des accruals discrétionnaires comme variable dépendante, les mesures individuelles des dimensions « gouvernement d'entreprises », « employés » et « environnement » de la PSE comme variables indépendantes, et deux mesures séparées de la PFE: le rendement des actifs (ROA) et le rendement des capitaux propres (ROE). Ces modèles se présentent comme suit :

$$|AD| = \alpha_1 + \alpha_2 GE + \alpha_3 EMP + \alpha_4 ENV + \alpha_5 ROA + \alpha_6 TAILLE + \alpha_7 END + \alpha_8 RISQUE + \alpha_9 MBRATIO + \varepsilon_3 \quad (\text{Modèle 2a})$$

$$|AD| = \alpha_1 + \alpha_2 GE + \alpha_3 EMP + \alpha_4 ENV + \alpha_5 ROE + \alpha_6 TAILLE + \alpha_7 END + \alpha_8 RISQUE + \alpha_9 MBRATIO + \varepsilon_4 \quad (\text{Modèle 2b})$$

Le test de Fisher est significatif au seuil de 1% pour les deux modèles. Le R^2 ajusté est de 14.3% pour le modèle 2a et de 11.6% pour le modèle 2b. Seule la dimension de PSE « Employés » est négativement et significativement corrélée avec la valeur absolue des accruals

discrétionnaires au seuil de 1% dans le modèle 2a et au seuil de 5% dans le modèle 2b. Ici encore, le coefficient de la variable endettement est négatif et significatif au seuil de 1%.

Insérer Tableau 6 ici

Le tableau 7 présente les résultats des modèles de régression qui retiennent la valeur algébrique des accruals discrétionnaires comme variable dépendante, le score global de PSE comme variable indépendante, et deux mesures séparées de la PFE: le rendement des actifs (ROA) et le rendement des capitaux propres (ROE). Ces modèles se présentent comme suit :

$$AD = \lambda_1 + \lambda_2 PSE + \lambda_3 ROA + \lambda_4 CA + \lambda_5 AUDIT + \lambda_6 REMUN + \lambda_7 TAILLE + \lambda_8 END + \lambda_9 BLOC + \varepsilon_5 \quad (\text{Modèle 3a})$$

$$AD = \lambda_1 + \lambda_2 PSE + \lambda_3 ROE + \lambda_4 CA + \lambda_5 AUDIT + \lambda_6 REMUN + \lambda_7 TAILLE + \lambda_8 END + \lambda_9 BLOC + \varepsilon_6 \quad (\text{Modèle 3b})$$

Le test de Fisher est significatif au seuil de 10% pour le modèle 3a et au seuil de 5% pour le modèle 3b. Le R^2 ajusté est de 6.2% pour le modèle 3a et de 6.6% pour le modèle 3b. Le score global de PSE est négativement et significativement corrélé au seuil de 5% dans le modèle 3a et au seuil de 1% dans le modèle 3b avec la valeur algébrique des accruals discrétionnaires. En outre, la variable rémunération est positive et significative au seuil de 5% dans les deux modèles.

Insérer Tableau 7 ici

Le tableau 8 présente les résultats des modèles de régression qui retiennent la valeur algébrique des accruals discrétionnaires comme variable dépendante, les mesures individuelles des dimensions « gouvernement d'entreprises », « employés » et « environnement » de la PSE comme variables indépendantes, et deux mesures séparées de la PFE: le rendement des actifs (ROA) et le rendement des capitaux propres (ROE). Ces modèles se présentent comme suit :

$$AD = \lambda_1 + \lambda_2 GE + \lambda_3 EMP + \lambda_4 ENV + \lambda_5 ROA + \lambda_6 CA + \lambda_7 AUDIT + \lambda_8 REMUN + \lambda_9 TAILLE + \lambda_{10} END + \lambda_{11} BLOC + \varepsilon_7 \quad (\text{Modèle 4a})$$

$$AD = \lambda_1 + \lambda_2 GE + \lambda_3 EMP + \lambda_4 ENV + \lambda_5 ROE + \lambda_6 CA + \lambda_7 AUDIT + \lambda_8 REMUN + \lambda_9 TAILLE + \lambda_{10} END + \lambda_{11} BLOC + \varepsilon_8 \quad (\text{Modèle 4b})$$

Le test de Fisher est significatif au seuil de 10% pour les deux modèles. Le R^2 ajusté est de 6.8% pour le modèle 4a et de 5.8% pour le modèle 4b. La dimension de PSE « Employés » est négativement et significativement corrélée au seuil de 10% dans le modèle 4a et au seuil de 5% dans le modèle 4b avec la valeur algébrique des accruals discrétionnaires. D'autre part, les variables rémunération et taille sont positives et significatives au seuil de 10% dans le modèle 4b.

Insérer Tableau 8 ici

5. Conclusion

L'objectif de cette étude est d'explorer le comportement des gestionnaires en matière de GRC dans les entreprises socialement performantes. Nous avons testé nos assertions théoriques à un échantillon de 135 entreprises comprises dans la base de données canadienne d'investissement social qui examine les entreprises quant à leurs pratiques envers les employés, la communauté et la société, les clients, l'environnement, le gouvernement d'entreprises et les droits humains. Les résultats montrent que le niveau global de la PSE a un effet significativement négatif sur la valeur algébrique aussi bien que sur la valeur absolue des accruals discrétionnaires. Ce qui montre que les gestionnaires des entreprises socialement performantes sont moins susceptibles de s'adonner à des pratiques de GRC à la hausse et sont moins agressifs dans la détermination des accruals discrétionnaires. La mise en œuvre des politiques de responsabilité sociale pourrait ainsi être assimilée à un mécanisme de gouvernance. En effet, la participation des parties prenantes permet de renforcer la légitimité, l'implication des conseils d'administration et améliorer donc le contrôle du comportement discrétionnaire de la haute direction, notamment en matière de manipulation comptable. Ces résultats pourraient renseigner ainsi sur la fiabilité et la transparence des états financiers des entreprises socialement performantes. Par ailleurs, en examinant l'impact de certaines composantes de la PSE sur le comportement des accruals discrétionnaires, il s'est avéré que les employés constituent la partie prenante la plus puissante en matière de contrôle du comportement discrétionnaire du gestionnaire. Ce qui corrobore nos assertions théoriques selon lesquelles la diversité des conseils d'administration aussi bien que la

syndicalisation et l'activisme des employés permettent d'entraver l'opportunisme managérial notamment en matière de GRC. Néanmoins, les dimensions « environnement » et « gouvernement d'entreprises » n'ont pas un effet significatif sur la GRC. Ces résultats s'avèrent intéressants pour les investisseurs, aussi bien que les régulateurs puisqu'ils renseignent sur la fiabilité et la transparence de l'information contenue dans les états financiers.

Une limite concernant l'interprétation de ces résultats peut être reliée à la dépendance des mesures du choix comptable basées sur les accruals. En dépit de l'utilisation d'un modèle récent de Dechow et al. (2003), la possibilité d'une mauvaise spécification de la mesure du choix comptable persiste et pourrait ainsi induire certaines relations observées. De même, certains autres déterminants de la discrétion managériale n'ont pas été pris en considération, en particulier, l'impact de certains mécanismes de gouvernance sur les pratiques de GRC.

Références

- Allouche J. et Laroche P., 2005b, "A meta-analytical investigation of the relationship between corporate social and financial performance", *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, Jul-Sep 2005, 57, pp. 18-40.
- Balsam S., Haw I. et Lilien S. (1995), "Mandated accounting changes and managerial discretion", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 20, pp. 3-29.
- Baucus D.J., 1995, "Halo-Adjusted Residuals – Prolonging the Life of a Terminally Ill Measure of Corporate Social Performance", *Business & Society*, vol. 34, n°2, august, pp.227-235.
- Beasley M.S., 1996, "An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud", *The Accounting Review*, vol. 71 n° 4, pp. 443-465.
- Belli M.M, 1982a, *Modern Trials*, 2ème edition, Vol.1, St. Paul, MN: West Publishing Co.
- Ben Othman H. et Zeghal D., 2006, "A study of earnings management motives in the anglo-american and euro-continental accounting models: the Canadian and french cases", *The International Journal of Accounting*, Vol.41, pp. 406-435.
- Beneish, M.D., 1997, "Detecting GAAP Violation: Implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance", *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(3), pp. 271-309.
- Beneish, M.D., 1998, "Discussion of "Are accruals during initial public offerings opportunistic?"", *Review of Accounting Studies*, vol. 3(1-2), pp. 209-221.
- Bergstresser D. et Philippon T., 2006, "CEO incentives and earnings management: evidence from the 1990s", *Journal of Financial Economics*,
- Bhagat S. et Jefferis R., 2002, "The Econometrics of Corporate Governance Studies", *MIT Press*, Boston, MA.
- Bowen R.M., Rajgopal S. et Venkatachalam M., 2004, "Accounting Discretion, Corporate Governance and Firm Performance", Working Paper, the Financial Accounting and Reporting Section (FARS) meetings, Austin.
- Brooks L.J., 1997, "Business ethics in Canada: Distinctiveness and directions", *Journal of Business Ethic*, Vol. 16, pp. 591-604.
- Burns N. et Kedia S., 2006, "The impact of performance-based compensation on misreporting", *Journal of Financial Economics*, Vol. 79, pp. 35-67.
- Bushee B., 1998, "The influence of institutional investors on myopic R&D investment behaviour", *The Accounting Review*, Vol. 73, N° 3, pp.305-333.
- Carcello, J. et Neal, T., 2000, "Audit committee composition and auditor reporting", *The Accounting Review*, Vol. 75, No. 4, pp. 453-467.
- Carter D.A., Simkins B.J. et Simpson W.G, 2003, "Corporate governance, board diversity and firm value", *The Financial Review*, Vol. 38, pp. 33-53.
- Castelo M. et Lima L., 2006, "Corporate Social Responsibility and Resource-based Perspectives", *Journal of Business Ethics*, Vol.69, pp.111-132.
- Chalayer S. et Dumontier P., 1996, "Performance économique et manipulations comptables: une approche empirique", *Actes du XVIIème Congrès de l'Association Française de Comptabilité*, Valenciennes, pp. 803-818.
- Clarkson M.B.E., 1995, "A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance", *Academy of Management Review*, Vol. 20, n° 1, pp.92-117.
- Cornell B. et Shapiro A.C., 1987, "Corporate stakeholders and corporate finance", *Financial Management Review*, Vol. 16, pp. 5-14.

- Culpan R. et Trussel J., 2005, "Applying the Agency and Stakeholder Theories to the Enron Debacle: An Ethical Perspective", *Business and Society Review*, Vol. 110, n° 1, pp. 59-76.
- Davis P.J., 2007, "Corporate governance: does HR have a role?", *Human Resources*, pp. 28-29.
- Dechow P., Sloan R. et Sweeney A., 1996, "Causes and consequences of earnings manipulation: an analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research*, Vol.13, pp. 1-36.
- Dechow P.M, Scott A.R et Irem T., 2003, "Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation", *Review of Accounting Studies*, Vol. 8, n°2-3 (Juin).
- Dechow, P., Sloan, R. et Sweeney, A., 1995, "Detecting earnings management", *The Accounting Review*, 170, pp.193-225.
- Defond M. L. et Jiambalvo J., 1993, "Factors related to auditor-client disagreements over income-increasing accounting methods", *Contemporary Accounting Research*, vol. 9, pp. 415-431.
- Defond M. L. et Jiambalvo J., 1994, "Debt Covenant Effects and the Manipulation of Accruals", *Journal of Accounting and Economics* (January), pp. 145-76.
- Dempsey S., Hunt H. et Schroeder N., 1993, "Earnings management and corporate ownership structure: an examination of extraordinary item reporting", *Journal of Business, Finance and Accounting*, pp. 479-500.
- Donaldson T. Preston L.E., 1995, "The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications", *Academy of Management Review*, vol. 20, pp.65-91.
- Fama E. et Jensen M., 1983, « Separation of ownership and control », *Journal of Laws and Economics*, vol. 26, pp. 301-325.
- Fauver L. et Fuerst M.E., 2006, "Does good corporate governance include employee representation? Evidence from German corporate boards", *Journal of Financial Economics*, Vol. 82, pp. 673-710.
- Francis J.R et Krishnan J., 1999, « Accounting accruals and auditor reporting conservatism », *Contemporary Accounting Research*, vol. 16, pp. 135-166.
- Freeman R.E., 1984, "Strategic Management: A stakeholder approach", Boston, MA: Pitman/Ballinger.
- Fryxell G.E., Wang J. (1994), "The Fortune Reputation Index: Reputation for what?", *Journal of Management*, vol. 20, pp. 1-14.
- Guetat E., 1989, "Manipulation de résultats par les méthodes d'évaluation comptables et comportement boursier des entreprises", *Thèse de doctorat de 3ème cycle en gestion*, Université de Paris 9.
- Gupta S., 1995, "Determinants of the choice between partial and comprehensive income tax allocation: the case of the domestic international sales corporation", *The Accounting Review*, vol. 70 (3), pp. 489-511.
- Hall S.C. et Stammerjohan W.W., 1997, "Damage awards and earnings management in the oil industry", *The Accounting Review*, Vol. 72, N° 1, pp. 47-65.
- Hill, C.W. and Jones, T.M. (1992) Stakeholder-Agency Theory, *Journal of Management Studies*, 29, 131-154.
- Jensen M. C. and W. Meckling, 1976, "Theory of the firm: managerial behaviour agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, Vol.3, p.305-360.
- Jones, J., 1991, "Earnings management during important relief investigations", *Journal of Accounting Research*, 29 (Autumn), pp.193-228.
- Jones, T.M. (1995) Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics, *Academy of Management Review*, 20, 404-437.

- Kennedy P., 1985, "A Guide to Econometrics", second edition, *The MIT Press*, Cambridge.
- Kim J.B., Chung R. et Firth M., 2003, "Auditor conservatism, asymmetric monitoring and earnings management", *Contemporary Accounting Research*, vol. 20, n° 2, pp. 323-359.
- Klein A., 2002, "Audit committee, board of director characteristics, and earnings management", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 33, pp. 375-400.
- Klein A., 2002a, "Audit committee, board of director characteristics, and earnings management", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 33, pp. 375-400.
- Kothari S. P., Leone A. J. et Wasley C., 2005, "Performance matched discretionary accrual measures", *Journal of Accounting and Economics*, 39 (1), pp. 163-197.
- Labelle, R. and M. Thibault., 1998, "Gestion du bénéfice à la suite d'une crise environnementale : un test de l'hypothèse des coûts politiques", *Comptabilité – Contrôle – Audit*, 4(1) (March), pp.25-48.
- Lee C.I. et Stone M., 1996, « Economic agency and audit committees: responsibilities and membership composition », *Working Paper*, University of Alabama.
- Liberty S. et Zimmerman J.L., 1986, "Labour union contract negotiations and accounting choices", *The Accounting Review*, Vol.61, Issue 4, pp.692-712.
- Mard Y., 2004a, "Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats", *Comptabilité Contrôle Audit*, Tome 10, volume 2, pp. 73-98.
- Mard Y., 2004b, "Gestion des résultats comptables : l'influence de la politique financière, de la performance et du contrôle", *Actes du 25^{ème} Congrès de l'Association Française de Comptabilité*.
- Marrakchi Chtourou S., 2000, "Gestion du bénéfice et gouvernement d'entreprise: une étude empirique", *Thèse de doctorat*, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval Québec.
- Meng-Ling Wu., 2006, "Corporate social performance, corporate financial performance, and firm size: A meta-analysis", *Journal of American Academy of Business*, Cambridge. Hollywood, Mar 2006, Vol. 8, Issue 1.
- Michael Jantzi Research Associates Inc.: 2003, http://www.mjra-isi.com/about.asp?section=1&level_2=0&level_3=0.
- Niu F.F., 2006, "Corporate governance and the quality of accounting earnings: a Canadian perspective", *International Journal of Managerial Finance*, Vol. 2, N°4, pp. 302-327.
- Orlitzky M., F.L. Schmidt & S.L. Rynes, 2003, "Corporate social and financial performance: a meta-analysis", *Organization Studies*, vol. 24, n°3, pp. 403-441.
- Park Y.W. et Shin H.H, 2004, "Board composition and earnings management in Canada", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 10, pp. 431-457.
- Peasnell, K.V., Pope, P.F. and Young, S. (2000), "Accrual management to meet earnings targets: UK evidence pre- and post-Cadbury", *British Accounting Review*, Vol. 32, No. 4, pp. 415-445.
- Pfeiffer R. (1998), "Market value and accounting implications of off-balance- sheet items", *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 17, pp. 185-207.
- Preston L.E. et O'Bannon D.P., 1997, "The corporate social-financial performance relationship: a typology and analysis", *Business and Society*, Vol. 36, pp. 419-429.
- Prior D., Surroca J., Tribo J.A., 2007, "Earnings management and corporate social responsibility", *Working Paper 07-23*, Business Economics Series 07, Université Carlos III de Madrid.

- Riahi-Belkaoui, A., 2003, "The impact of corporate social responsibility on the informativeness of earnings and accounting choices", *Advances in Environmental Accounting and Management*, volume 2, pp.121-136.
- Schwartz K., 1982, "Accounting Changes by Corporations Facing Possible Insolvency", *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol.6, Iss.1.
- Scott W., 1997, "Financial accounting theory", editions
- Shabou R. et Boulila Taktak N., 2002, "Les déterminants de la comptabilité créative : étude empirique dans le contexte des entreprises tunisiennes", *Comptabilité, contrôle, audit*, Tome 8, vol.1, pp. 5-24.
- Skinner D., 1993, "The investment opportunity set and accounting procedure choice", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 16, pp. 407-445.
- Sloan R., 1996, "Do stock prices fully reflect information in accruals and cash-flows about future earnings?", *The Accounting Review*, Vol. 71, N°3, pp.289-316.
- Smith N., Smith V. et Verner M., 2006, "Do women in top management affect firm performance? A panel study of 2,500 Danish firms", *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol. 55, N° 7, pp. 569-593.
- Szwajkowski E., Figlewicz R.E., 1997, "Of Babies and Bathwater – An Extension of the Business & Society Research Forum on the Fortune Reputation Database", *Business & Society*, vol. 36, n°4, pp. 362-386.
- Teoh S., Welch I. et Wong T., 1998a, "Earnings management and the long-run underperformance of seasoned equity offerings", *Journal of Financial Economics*, vol. 50, pp. 63–100.
- TIAA-CREF, 1997, "TIAA-CREF policy statement on corporate governance (New York)".
- Ullmann A., 1985, "Data in search of a theory: a critical examination of the relationship among social performance, social disclosure, and economic performance", *Academy of Management Review*, Vol. 10, pp. 540-577.
- Warfield T.D, Wild J.J et Wild K.L, 1995, "Managerial ownership, accounting choices, and informativeness of earnings", *Journal of Accounting and Economics*, volume 20, juillet 1995, pp. 61-91.
- Watts R. L., et Zimmerman J.L., 1978, "Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards", *The Accounting Review* (January), pp. 112-134.
- Watts R.L. et Zimmerman J.L., 1986, "Positive accounting theory", Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Wood D.A. (1995), " Research Forum Introduction : The Fortune Database as a CSP Measure", *Business & Society*, vol 34, n°2, august, pp. 197-198.
- Xie, B., Davidson, W.N. III and Dadalt, P.J. (2003), "Earnings management and corporate governance: the roles of the board and the audit committee", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 9, No. 3, pp. 295-316.
- Young S., 1999, "Systematic, Measurement Error In The Estimation Of Discretionary Accruals: An Evaluation Of Alternative Modeling Procedures", *Journal Of Business Finance And Accounting*, Vol. 26, Iss 7 - 8, pp. 833 - 862,
- Zimmerman J.L., 1983, "Taxes and firm size", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 5, pp.119-149.
- Zmijewski M. et Hagerman R., 1981, "An income strategy approach to the positive theory of accounting standard setting/choice", *Journal of Accounting and Economics*, Vol.3, pp. 129-149.

Tableau 1
Répartition de l'échantillon par secteurs industriels

	IND-TSX	Nombre d'entreprises
10	Métaux & Minéraux	17
11	Or & Métaux précieux	14
12	Pétrole & Gaz	27
14	Produits de consommation	13
15	Produits industriels	35
16	Immobilier	1
20	Communications & Média	8
21	Distribution	19
23	Conglomérats	1
Total		135

Tableau 2
Statistiques descriptives relatives aux variables des modèles

<i>Variables continues</i>	<i>N</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	<i>Ecart-type</i>
AD	135	0.003	-0.2	0.34	0.069
/AD/	135	0.0566	0	0.34	0.056
PSE	135	4.621	3.25	7.1	0.701
GE	135	6.564	2.8	8.9	1.134
EMP	135	4.094	2.25	6.95	0.93
ENV	135	5.185	3.1	7.3	0.813
REMUN	135	0.257	0	0.75	0.145
END	135	0.392	0	3.49	0.428
ROA	135	3.994	-67.1	43.19	11.099
ROE	134	11.099	-99.61	147.9	23.318
MBRATIO	135	3.113	0.42	20.37	2.567
RISQUE	135	0.741	-0.26	3.92	0.693
TAILLE	135	15.901	0	19.75	3.402
BLOC	135	22.5	0.04	74.59	20.321
<i>Variables dichotomiques</i>		<i>Fréquence</i>			
		0	1		
AUDIT	135	0.059	0.941		
CA	135	0.044	0.956		

Tableau 3

Matrice de corrélation entre les variables des modèles 1(a et b) et 2(a et b)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1- / AD/	1										
2- PSE	-0,210	1									
3- GE	0,070	0,551	1								
4- Emp	-0,192	0,794	0,425	1							
5- ENV	-0,130	0,632	0,256	0,472	1						
6- END	-0,222	0,091	-0,190	-0,026	-0,126	1					
7- ROA	-0,081	-0,009	-0,001	0,009	-0,227	0,018	1				
8- ROE	0,009	-0,035	-0,023	0,011	-0,219	0,002	0,875	1			
9- MBRATIO	0,100	-0,143	-0,077	-0,087	-0,006	-0,058	0,096	0,286	1		
10- RISQUE	0,097	-0,060	-0,092	-0,059	0,117	-0,083	-0,303	-0,329	0,057	1	
11- TAILLE	-0,006	0,146	0,157	0,197	0,118	-0,242	0,051	0,042	0,111	0,102	1

Tableau 4

Matrice de corrélation entre les variables des modèles 3(a et b) et 4(a et b)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1- AD	1												
2- PSE	-0,069	1											
3- GE	0,010	0,551	1										
4- Emp	-0,111	0,794	0,425	1									
5- ENV	-0,054	0,632	0,256	0,472	1								
6- ROA	-0,055	-0,009	-0,001	0,009	-0,227	1							
7- ROE	-0,031	-0,035	-0,023	0,011	-0,219	0,875	1						
8- REMUN	0,058	0,120	0,007	-0,025	-0,085	0,221	0,279	1					
9- END	-0,170	0,091	-0,190	-0,026	-0,126	0,018	0,002	0,187	1				
10- TAILLE	0,084	0,146	0,157	0,197	0,118	0,051	0,042	-0,014	-0,242	1			
11- BLOC	-0,125	0,122	0,117	-0,036	-0,083	0,098	0,090	-0,009	0,265	-0,107	1		
12- AUDIT	0,054	0,176	0,127	0,166	0,144	0,000	0,005	0,059	-0,010	-0,008	-0,113	1	
13- CA	-0,031	0,156	0,262	0,160	0,052	0,043	0,033	0,040	0,006	-0,034	-0,083	0,098	1

Tableau 5
Modèles de régression entre la valeur absolue des accruals discrétionnaires
et le score global de PSE

		Variable dépendante= Valeur absolue des accruals discrétionnaires			
		Modèle 1-a PFE=ROA		Modèle 1-b PFE=ROE	
	Signe attendu	Coefficient	Probabilité	Coefficient	Probabilité
C		0.106	0.000***	0.104	0.000***
PSE	-	-0.190	0.035**	-0.177	0.05**
PFE	-	0.091	0.328	0.012	0.908
TAILLE	+	-0.096	0.296	-0.102	0.273
END	+	-0.217	0.017**	-0.208	0.023**
RISQUE	+	-0.001	0.993	-0.055	0.569
MBRATIO	+	0.096	0.283	0.151	0.119
N		125		125	
Probabilité > F		0.017**		0.021**	
R ² ajusté		0.077		0.073	

Les niveaux de signification bilatéraux de 1%, 5% et 10% sont représentés par ***, ** et * respectivement.

Tableau 6
Modèles de régression entre la valeur absolue des accruals discrétionnaires
et les dimensions individuelles de la PSE

		Variable dépendante= Valeur absolue des accruals discrétionnaires			
		Modèle 2-a PFE=ROA		Modèle 2-b PFE=ROE	
	Signe attendu	Coefficient	Probabilité	Coefficient	Probabilité
C		0.072	0.002***	0.069	0.005***
GE	-	0.151	0.133	0.123	0.22
Emp	-	-0.283	0.010***	-0.258	0.019**
Env	-	-0.103	0.312	-0.075	0.469
PFE	-	0.110	0.245	0.078	0.456
TAILLE	+	-0.020	0.826	-0.018	0.842
END	+	-0.291	0.002***	-0.278	0.003***
RISQUE	+	0.074	0.423	0.035	0.718
MBRATIO	+	0.034	0.706	0.083	0.403
N		119		119	
Probabilité > F		0.001***		0.005***	
R ² ajusté		0.143		0.116	

Les niveaux de signification bilatéraux de 1%, 5% et 10% sont représentés par ***, ** et * respectivement.

Tableau 7
Modèles de régression entre les accruals discrétionnaires
et le score global de PSE

		Variable dépendante= Accruals discrétionnaires			
		Modèle 3-a PFE=ROA		Modèle 3-b PFE=ROE	
	Signe attendu	Coefficient	Probabilité	Coefficient	Probabilité
C		0.017	0.590	0.034	0.317
PSE	-	-0.226	0.020**	-0.255	0.009***
PFE	-	0.118	0.213	-0.069	0.467
CA	-	-0.054	0.556	-0.057	0.536
AUDIT	-	0.048	0.603	0.025	0.786
REMUN	+	0.195	0.043**	0.235	0.016**
TAILLE	-	0.145	0.129	0.137	0.151
END	+	0.026	0.788	0.003	0.975
BLOC	-	0.009	0.926	-0.084	0.39
N		119		119	
Probabilité > F		0.058*		0.048**	
R ² ajusté		0.062		0.066	

Les niveaux de signification bilatéraux de 1%, 5% et 10% sont représentés par ***, ** et * respectivement.

Tableau 8
Modèles de régression entre les accruals discrétionnaires
et les dimensions individuelles de la PSE

		Variable dépendante= Accruals discrétionnaires			
		Modèle 4-a PFE=ROA		Modèle 4-b PFE=ROE	
	Signe attendu	Coefficient	Probabilité	Coefficient	Probabilité
C		0.015	0.688	-0.037	0.923
GE	-	-0.171	0.118	-0.083	0.440
EMP	-	-0.210	0.068*	-0.282	0.015**
ENV	-	0.065	0.534	0.067	0.53
PFE	-	0.116	0.229	-0.017	0.861
CA	-	-0.026	0.783	-0.009	0.928
AUDIT	-	0.058	0.537	0.089	0.347
REMUN	+	0.140	0.143	0.172	0.076*
TAILLE	-	0.153	0.111	0.169	0.079*
END	+	-0.044	0.659	-0.080	0.431
BLOC	-	-0.041	0.679	0.045	0.651
N		119		119	
Probabilité > F		0.06*		0.084*	
R ² ajusté		0.068		0.058	

Les niveaux de signification bilatéraux de 1%, 5% et 10% sont représentés par ***, ** et * respectivement.